Inhalt

TOP-THEMA: AUSBLICK 2014

10 So wird das Jahr 2014 – das sagen die PC-Hersteller

14 Das sagen die Systemhäuser

16 Das sagen die Druckerhersteller

17 Das sagen die Netzwerkhersteller

18 Das sagen die Broadliner

20 Das sagen die Security-Anbieter

21 Das sagen die Data-Center-Hersteller

www.channelpartner.de

/news/

6 **T-Systems** | **PC-Markt**
8 **Canon** | **Acer** | **Sony** | **Saturn**
9 **Microsoft** | **CE-Branche**

/distribution/

22 **Ingram Micro:** was Deutschland-Chef Marcus Adä plant

/e-commerce/

24 **„Best in eCommerce“** Expertentipps auf einer Konferenz und ein Wettbewerb
28 **Conrad:** verwirrende Online-Aufstellung nach der Getgoods-Übernahme

/drucker/

30 **Samsung:** rechtliche Schritte wegen Patentverletzung gegen Reseller eingeleitet

/cloud/

32 **VMware:** Partnergeschäft ohne Cloud
33 **ProfitBricks:** leichter Partnereinstieg

/retail/

36 **„Viele Experten gesucht“:** Interview mit Media-Saturn-Manager Spangenberg
37 **Ein Blick nach Venezuela:** wenn der Präsident „Schweinepreise“ verordnet

/displays/

38 **Epson** | **Samsung/Also**

/datacenter/

40 **Toshiba:** Übernahme von OCZ in Sicht.

/systemhaeuser/

42 **Die besten Systemhäuser 2013, Teil 7:** Mobility-Projekte
43 **Seven Principles:** MDM-Lösung wird nur über den Channel verkauft

/fachhandel/

44 **PC-Hersteller:** Studie vergleicht Beratung und Support

/business-tipps/

46 **Franchising:** ein beliebtes Konzept
48 **Urlaubsanspruch:** Urteil zur Befristung.

/szene/

66 **Samsung:** Druckerhändler feiern in Mainhattan

Rubriken | Sonstiges

4 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
50 **Der CP-Querschläger:** Tschüss 2013 – was bringt 2014?
51 Service

Lexikon für das IT-Recht 2013/2014

Die neue Auflage des Nachschlagewerks beantwortet rechtliche Fragen von Geschäftsführern und IT-Verantwortlichen bei Handelsunternehmen und Dienstleistern. Mit Checklisten, Übersichten und 130 Stichwörtern von A wie Abmahnung über F wie Facebook bis Z wie Zweckübertragungsregel.

www.channelpartner.de/it-lexikon13

Editorial
Dr. Ronald Wiltscheck,
Chefredakteur
von ChannelPartner

Die neue ChannelPartner.de

Sie haben es sicherlich schon gesehen: ChannelPartner.de erstrahlt im neuen Glanz. Nach drei Monaten harter Arbeit haben wir die Website von Grund auf neu gestaltet. Jetzt können Sie einzelne Artikel einfacher kommentieren als bisher; aus dem in die Jahre gekommenen „CHIC“-Forum (Chancengleichheit im Channel) haben wir den modernen „Reseller Only!“-Bereich geschaffen.

Den im Channel relevanten Themen wird jetzt mehr Platz eingeräumt. Unter „Displays“, „Mobile Computing“ oder „Security“ finden Sie jetzt Ratgeber und News getrennt vor, hinzu kommt eine Vielzahl an Videos und Bildergalerien, sodass Sie sich zu den Sie interessierenden Themen ganz gezielt informieren können.

Was unsere Website aber einzigartig macht, ist die Fokussierung auf vier Kernzielgruppen: Neuigkeiten zu Distributoren finden Sie unter dem Hauptmenüpunkt Distribution. Systemhausstudien haben wir im Bereich Systemhäuser zusammengefasst. Trends im Online-Handel können Sie im Segment E-Commerce nachlesen. Verkaufsratgeber sind in der Rubrik Fachhandel zu finden.

Darüber hinaus informieren wir Sie über „hot topics“ in der Rubrik Angesagt, unmittelbar unter der oberen Navigationsleiste. Hier finden sich Specials zu Produkten, Details zu Herstellerstrategien oder aktuelle Gerichtsurteile. Wir würden uns freuen, wenn Sie unsere Website ChannelPartner.de regelmäßig besuchen. Und geben Sie uns bitte Ihr Feedback. Nutzen Sie dazu am besten die Kommentarfunktion.

TOSHIBA
Leading Innovation

Windows 8 Pro

FÜR UNTERNEHMEN ENTWICKELT, IM ALLTAG STARK.

XP RAUS

100% VERTRAUEN REIN

BESSER TOSHIBA

RELIABILITY GUARANTEE
Geld zurück + gratis Reparatur

TOSHIBA MEANS BUSINESS

GARANTIERTE ZUVERLÄSSIGKEIT: DIE TOSHIBA RELIABILITY GUARANTEE

IM GARANTIEFALL REPARIEREN WIR IHR GERÄT KOSTENLOS UND SIE ERHALTEN IHR GELD ZURÜCK*

Wir vertrauen so sehr in unsere Produkte, dass wir dieses Vertrauen mit Ihnen teilen möchten und geben all unseren Kunden eine Zufriedenheitsgarantie – also ein Versprechen, dass Sie sich auf unsere Produkte verlassen können.

Es gibt also keinen besseren Zeitpunkt, um sich von XP zu verabschieden. Mit Toshiba vermeiden Sie Sicherheitsrisiken, Kompatibilätsprobleme oder etwaige Ausfallzeiten – all unsere Businessmodelle sind für Windows 8.1 Pro optimiert. So fällt der Wechsel noch leichter!

Windows 8 Pro – Schön, schnell und flüssig. Alle Vorteile von Windows 8, plus höhere Produktivität, Sicherheit und Mobilität ohne Einbußen bei Leistung und Auswahl.

Jetzt auf Windows 8 Pro umrüsten:
toshiba.de/getmodern
toshiba.de/reliabilty

Aktionszeitraum: vom 15. November 2013 bis 31. März 2014. Sollte Ihr Notebook innerhalb eines Jahres ab Kaufdatum einen Defekt aufweisen, der den Nutzungsbedingungen entspricht, können Sie eine kostenlose Reparatur im Rahmen der Standardgarantie sowie eine Rückerstattung des Kaufpreises beantragen. Diese Garantieleistungen können nur beantragt werden, wenn das Notebook innerhalb von 30 Tagen ab Kaufdatum registriert wurde. Diese Aktion gilt nur für „teilnahmeberechtigte Modelle".

Das gesamte Team von **ChannelPartner** wünscht allen Lesern und Leserinnen ein schönes Weihnachtsfest und ein erfolgreiches neues Jahr!

NACHGEFRAGT

Hewlett-Packard fordert von Online-Händlern Nachzahlungen, wenn diese unberechtigterweise Boni und Marketinggelder kassiert haben. Wie finden Sie das?

Endlich! Die beste Entscheidung von HP seit Langem.	**50%**
Oh je, dann müssen Fachhändler wieder bei den überteuerten Distributoren einkaufen.	**2%**
Mal abwarten, ob alle zahlen müssen oder ob die Großen davonkommen.	**22 %**
Am besten wäre es, grundsätzlich alle Boni und Marketinggelder zu streichen.	**26 %**

Quelle: Umfrage auf www.channelpartner.de

TAUSENDE STELLEN

Personalabbau bei T-Systems

Die Telekom-Tochter T-Systems will laut einem „Handelsblatt"-Pressebericht bis zu 6.000 Stellen streichen. Insgesamt beschäftigt die Telekom-Tochter derzeit 29.000 Menschen.

Den künftigen Telekom-Chef Timotheus Höttges störe demnach vor allem die „katastrophal niedrige" Rendite im Kerngeschäft, zitiert das die Zeitung einen Insider. 2012 habe die Marge vor Zinsen und Steuern bei gerade einmal 1,1 Prozent gelegen. Die Telekom-Tochter managt die IT unter anderem für Großkonzerne wie Volkswagen oder Shell. Weil neue Konkurrenten aus Schwellenländern bei diesem Outsourcing-Geschäft die Preise weiter drücken, ist kaum Besserung in Sicht. *RB*

MINUS ZEHN PROZENT

Jahresbilanz: PC-Markt ist weltweit geschrumpft

Laut den Marktforschern von IDC wird der Absatz von PCs und Notebooks am Ende des aktuellen Jahres weltweit um 10,1 Prozent zurückgegangen sein. Damit werden nochmals weniger Systeme verkauft als ursprünglich prognostiziert. In den kommenden Jahren soll sich der Markt aber stabilisieren.

Noch Ende August 2013 ging IDC von einer Reduzierung von 9,7 Prozent der weltweit verkauften PC-Stückzahlen aus. In Stückzahlen wird der gesamte PC-Markt weltweit von 349,4 Millionen im Jahr 2012 auf prognostizierte 314,2 Millionen in 2013 zurückgehen.

Davon entfallen laut IDC 135,6 Millionen auf Desktop-PCs und 178,6 Millionen auf Notebooks. Damit schrumpft der Desktop-Markt gegenüber dem Vorjahr um 8,6 Prozent, die Notebooks gehen der Prognose zufolge sogar um 11,2 Prozent zurück. Für das Jahr 2014 rechnet IDC mit einer weiteren Reduzierung des globalen PC-Marktes um 3,8 Prozent; dann sollen weltweit nur noch 302,3 Millionen Systeme abgesetzt werden. Werden bei den Zahlen der Consumer- und der Business-Markt extrahiert, so zeigen sich deutliche Unterschiede. Während die Zahl der Systeme für den Heimgebrauch um 15 Prozent schrumpft, gehen im geschäftlichen Nutzen die Zahlen nur um 5 Prozent gegenüber dem Vorjahr zurück.

Ein großes Problem für den Markt sei, dass es keinen Grund gibt, ältere Systeme auszutauschen, resümiert Jay Chou, Senior Research Analyst bei IDC. Damit bleibe der PC – also Desktop-System oder Notebook – weiterhin das primäre Arbeitsgerät. *TÖ*

HERSTELLER PLANEN DIE ZUKUNFT

Das erwartet die ITK-Branche im Jahr 2014

Der Bitkom prognostiziert für 2014 eine Umsatzsteigerung von 1,6 Prozent auf 154,4 Milliarden Euro für die ITK-Branche. ChannelPartner wollte von Managern namhafter Unternehmen wissen, ob sie dafür gerüstet sind. Den Anfang machen die PC-Hersteller, bei denen weiterhin nicht von Wachstum gesprochen wird.

Der Themenschwerpunkt „Ausblick 2014“ im Überblick

So wird das Jahr 2014 in der ITK-Branche – Das sagen die PC-Hersteller (S. 10)
Das sagen die Systemhäuser (S. 14)
Das sagen die Druckerhersteller (S. 16)
Das sagen die Netzwerkhersteller (S. 17)
Das sagen die Broadliner (S. 18)
Das sagen die Security-Anbieter (S. 20)
Das sagen die Data-Center-Hersteller (S. 21)

Die gute Nachricht für die großen PC-Hersteller ist, dass sich kein Einziger dieser Anbieter rein auf die Herstellung und den Vertrieb von PCs fokussiert hat. Mit dem veränderten Nutzerverhalten der Anwender hat es der eine Hersteller schneller, der andere weniger schnell geschafft, den Wegfall der PC-Verkäufe mit Tablets oder Smartphones zu kompensieren. Auch Themen wie Cloud, Netzwerk, Storage und Big Data rücken für die Hersteller nun eher in den Vordergrund als verkaufte Stückzahlen im PC-Markt.

Mancher fasst die Aussichten für die ITK-Branche kurz und bündig zusammen: „Mit einem Wort: Hervorragend!“, meint Jörg Brünig, Senior Director Channel bei Fujitsu Technology Solutions, und ergänzt: „Das gilt insbesondere für IT-Systemhäuser, denn diese waren und sind das Geschäftsmodell der Zukunft. Dem IT-Systemhaus kommt dabei heute mehr denn je die Rolle des IT-Services- und Komplexitäts-Managers zu.“

Herausforderung Consumer

Während einige Hersteller die Systemhäuser als tragende Säule des Marktes stehen, setzen andere Hersteller verstärkt auf Innovationen – und das so schnell wie möglich. „Im Bereich Smartphones wird es sicher noch ein weiteres Wachstum geben, aber die Geschwindigkeit wird abnehmen. Die Frage wird außerdem sein, ob auch 2014 genug Innovationen auf den Markt kommen, um die bisherige hohe Austauschgeschwindigkeit der Devices zu unterstützen,